

重庆博腾制药科技股份有限公司

2022 年度董事会工作报告

重庆博腾制药科技股份有限公司（以下简称“公司”）2022 年度董事会工作报告如下：

一、经营情况讨论与分析概述

2022 年，是公司发展历史的重要里程碑。尽管预期外的突发事件给公司商务开发和运营带来较大挑战，但公司获得发展历史上最大订单，该订单规模也属于小分子 CDMO 行业罕见。借助该订单带来的经营性现金流，一方面，公司加快能力建设，持续打造“端到端、全类别”的制药服务平台；另一方面，公司品牌力得到进一步增强。2022 年，得益于上述大订单陆续实现交付，公司实现营业收入 70.35 亿元，同比增长约 127%。三大业务板块中，原料药 CDMO 业务实现营业收入 69.24 亿元，同比增长约 126%；两大新业务收入贡献破亿元，其中，制剂 CDMO 业务实现营业收入 3,183.91 万元，同比增长 58%；基因细胞治疗 CDMO 业务实现营业收入 7,528.28 万元，同比增长 443%。

得益于收入的大幅增长、高毛利产品的贡献以及公司持续的工艺优化，2022 年，公司实现归属于上市公司股东的净利润 20.05 亿元，同比增长 283%；实现归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润 19.79 亿元，同比增长 294%；公司整体毛利率为 51.96%，同比提升 10.6 个百分点；净利率为 27.53%，同比提升 12.21 个百分点。报告期内，公司布局的新业务和新能力还未产生正向利润贡献，其中，制剂 CDMO 业务和基因细胞治疗 CDMO 业务合计减少公司合并财务报表层面净利润金额约 1.63 亿元；公司收购的凯惠药业在报告期内处于改造状态，减少净利润约 0.38 亿元；公司战略布局的三家参股公司仍处于亏损阶段，合计减少合并报表净利润约 0.31 亿元。

费用方面，2022 年，公司加大在前端市场营销和拓展力度，持续投资于新产能、新能力，加大人才的引入速度，公司管理费用、研发费用、销售费用、财务

费用四大期间费用合计 12.89 亿元，同比增长 99%。

(1) 业务发展

1) 原料药 CDMO 业务

2022 年，尽管受宏观环境影响及大订单产能占用一定程度上对业务带来一定限制，但公司通过加大市场开发力度，仍然实现了客户和项目管线的持续引入。原料药 CDMO 业务引入国内外新客户 118 家（美国区 56 家，中国区 54 家，欧洲区 4 家，其他亚太区 4 家）；报告期，公司为全球约 300 家客户提供原料药 CDMO 服务，国内团队和美国 J-STAR 团队共同服务客户超过 30 家。

从项目管线来看，2022 年，公司原料药 CDMO 业务收到客户询盘总数突破 1,300 个，同比增长约 25%，意味着客户需求持续强劲。公司通过保持与客户的良好沟通，采取积极的市场推广策略，持续夯实项目管线。2022 年，公司已签订单项目数（不含 J-STAR）573 个，同比增长约 18%。报告期内，实现交付项目数 449 个，同比增长约 22%，其中 238 个项目处于临床前及临床一期，43 个项目处于临床二期，55 个项目处于临床三期，14 个项目处于新药上市申请阶段，99 个项目处于上市阶段（详见图 1）。报告期内，公司支持 3 个客户创新药获批上市。公司引入订单新项目 227 个（不含 J-STAR），同比增长约 47%。美国全资子公司 J-STAR 实现营业收入 2.54 亿元，同比增长 11%，并为公司国内团队带来 45 个项目的引流。

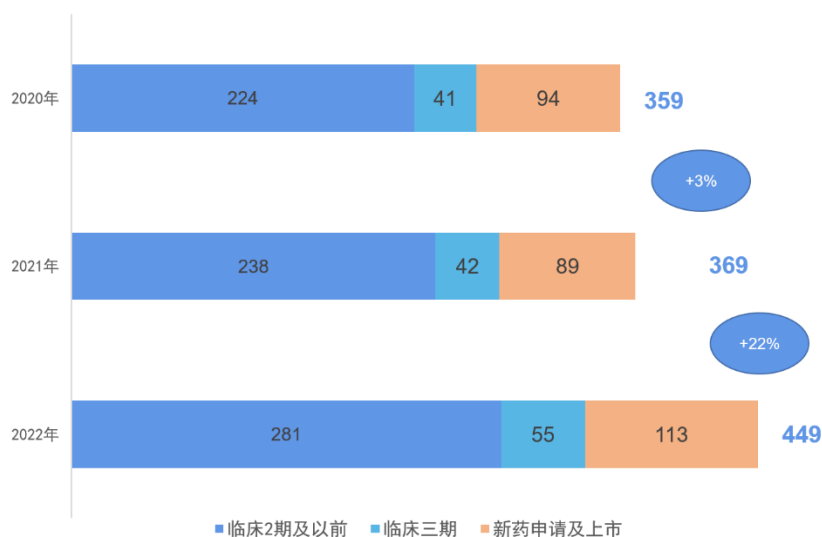


图 1：原料药 CDMO 业务交付项目数（2020-2022）

在服务价值链上，公司在小分子 CDMO 领域打开了中间体-原料药-制剂一体化服务新局面。2022 年，公司持续推进从中间体向原料药的产品升级，服务 API 产品数 127 个，同比增加 22 个；API 产品实现收入 3.92 亿元，同比增长 35%（详见图 2、图 3）。与此同时，公司持续引入工艺验证项目（Process Validation，简称 PV 项目），全年完成 4 个 PV 项目，执行中的 PV 项目 24 个。工艺验证作为药物上市前的重要工作，通过 PV 项目积累，将提升公司服务项目粘性、扩大公司潜在商业化项目储备池。

此外，公司通过内部资源组合，强化“原料药（DS）+制剂（DP）”协同服务能力，进一步打通端到端服务链条。报告期内，公司通过收购整合凯惠药业，进一步提升制剂服务能力；通过 J-STAR 进一步为海外客户提供原料药-制剂一体化服务。

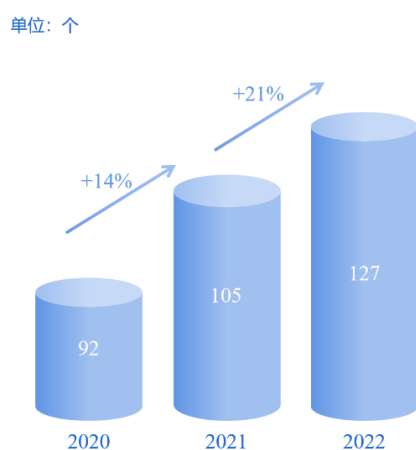


图 2：API 产品数

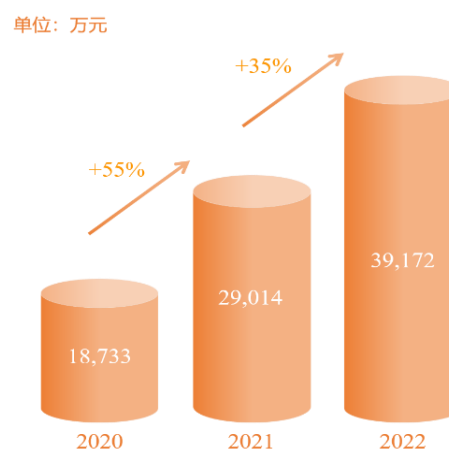


图 3：API 产品收入

2) 制剂 CDMO 业务

2022 年，公司中美两地制剂团队为 64 个客户的 80 个制剂项目提供了以“问题解决”为核心的研发类服务，引入新客户 25 家，新签订单 1.19 亿元，同比增长 67%。同时，随着 2022 年第四季度公司首个制剂工厂一期项目建成投用，公司已具备口服固体制剂、注射剂、高活等柔性、模块化的五条生产线，能够为客户提供从临床注册批到小规模商业化的生产服务。该产能的投用将为公司承接商业化生产订单奠定基础。

3) 基因细胞治疗 CDMO 业务

2022 年是公司基因细胞治疗 CDMO 业务的第四个完整年度,通过四年从“0”到“1”的能力建设周期,基因细胞治疗 CDMO 业务项目交付逐步推进,贡献收入。报告期内,公司引入新客户 27 家,新项目 52 个,新签订单 1.59 亿元,同比增长 25%,主要涉及 TCR-T、Til 等工艺开发、分析检测、GMP 批生产、IND 整包等不同类型的服务。报告期内,博腾生物服务的 2 个项目成功申报 IND,实现项目里程碑,带动了收入的增长。博腾生物与贵州生诺生物科技有限公司(“生诺医药”)达成战略合作,双方合作的首个项目 SND002 前哨淋巴结 T 细胞抗肿瘤注射剂已经启动。

(2) 能力建设

1) 产能布局

作为 CDMO 的基础设施和获得订单的必要前提,公司保持对产能的投入以期实现持续的业务增长。2022 年,虽然受到外部宏观环境的挑战,但公司三大业务板块产能建设基本按照既定计划推进。

原料药 CDMO 业务板块,2022 年,为进一步提升临床前至临床早期业务能力,公司于 4 月收购凯惠药业 100% 股权,新增中试产能 72 立方米,至此,公司四大生产基地合计拥有生产产能约 2,100 立方米。剔除湖北宇阳和凯惠药业因改造暂未贡献产能的部分,公司 2022 年实际可用产能约 1,815 立方米。原料药 CDMO 新建产能方面,公司于第一季度启动长寿工厂 301 车间的建设,规划产能约 143 立方米,为中等商业化规模的 GMP 中间体柔性车间,预计将于 2023 年上半年投入使用。8 月,公司宣布投资 5000 万欧元建设斯洛文尼亚研发生产基地,计划建成工艺开发实验室、分析研发实验室、质量控制实验室、公斤级实验室、安全实验室、中试车间以及配套仓库及办公区域。此外,所在园区内仍有预留空地,可支持扩建商业化生产车间,公司将根据业务情况适时推进投资建设。至此,公司完成首个欧洲研发生产基地的布局,公司全球化布局的进度条进一步前移。

制剂 CDMO 业务板块,博腾重庆制剂生产基地一期项目于 9 月底完成建设。一期项目建成 5 条柔性、模块化的生产线,其中固体制剂生产车间 3 个,覆盖口服固体制剂(OSD)新药、OSD 高活、商业化片剂和胶囊剂剂型;注射剂生产车

间 2 个，覆盖西林瓶水针/冻干粉针、小容量安瓿瓶剂型。制剂工厂拥有热熔挤出、喷雾干燥、湿法制粒、一步制粒、微丸包衣、干法制粒、粉末直压等工艺能力，能够满足多剂型、多规格的制剂从研发、中试及临床样品制备到小规模商业化生产服务需求。

基因细胞治疗 CDMO 业务板块，2022 年 12 月，博腾生物位于苏州桑田岛的 16,000 平方米的基因与细胞治疗 CDMO 产业化基地完成建设，达成博腾生物在基因与细胞治疗能力建设的重要里程碑。随着该基地的投用，博腾生物工艺开发及生产设施总面积超过 20,000 平方米，将产能扩大至 10 条病毒载体生产线和 12 条细胞治疗生产线的的能力，全面助推客户基因与细胞治疗药物从临床前到商业化的开发和生产。

2) 研发技术能力

公司坚持研发创新和投入，2022 年，公司研发费用支出 5.20 亿元，占营业收入的 7.38%，同比增长约 96.92%。公司持续扩大研发团队，截至报告期末，公司研发团队规模 1,330 人，较 2021 年末增长 45.67%。截至报告期末，公司已获授权的发明专利 82 项（其中 71 项国内专利，11 项国外专利）；PCT 专利 13 项；正在审查中的发明专利 95 项。

此外，公司在上海、成都、重庆、新泽西等地持续扩大实验室规模。报告期内，公司扩建的 1,400 平方米成都研发中心二期场地建成投用；位于上海闵行区的小分子 CDMO 研发中心基本完成建设，预计于 2023 年第二季度正式投用；J-STAR 扩建的美国新泽西结晶及制剂实验室预计将于 2023 年投用；凯惠药业约 8,800 平方米的实验室基本改造完毕，计划 2023 年投入使用。上述实验室建成后，公司的实验室面积将在现有规模基础上扩大一倍，突破 50,000 平方米。

公司持续打造在各条业务线技术布局的广度和深度，打造技术全并重点发展“拳头”技术的策略。公司持续建立交叉学科的创新技术平台，打造涵盖药物结晶、生物催化、流体化学、微粉、高活性药物（HPAPI）、制备色谱、氟化学、光化学、金属催化、口服制剂平台、高活制剂平台、难溶药物技术平台、无菌制剂平台、局部外用制剂平台、慢病毒生产平台（PTLV-SMART™）、新型 AAV 血

清型筛选和进化平台、SF9 和 HEK293 生产工艺平台等覆盖公司三大业务板块的技术能力。

3) 人才及组织能力

随着业务的快速发展，公司持续强化团队和组织能力建设，提升人才密度和厚度。报告期内，公司完成新一届董事会、监事会和高管团队的换届工作，他们将带领公司实现下一战略周期的发展。与此同时，公司从组织及人才发展、文化及人才供应、人才激励等板块出发，持续进行组织变革，推进组织与管理机制的持续革新。报告期内，公司正式以重庆+上海“双总部”落地运行，强化公司在成渝地区双城经济圈及长三角经济圈的协同布局，更好地吸引人才，缩短客户服务半径。

截至报告期末，公司员工总数已达 5,332 人，较 2021 年末增长 41%。其中，生产人员增长 35%，研发技术人员增长 46%，市场销售人员增长 69%。2022 年，公司引入总监级（含）以上的研发技术、管理及 BD 人员合计 59 人。

（3）持续践行社会责任

公司在经营过程中，关注利益相关方的诉求，从公司治理、党建、风险管理及诚信经营、信息安全、知识产权保护、质量管理、供应链管理、技术创新、员工成长和发展、环境与健康、社区共建、乡村振兴等多个维度并结合自身实际，把企业社会责任贯穿在经营过程中。公司 2022 年在践行社会责任的具体举措详见同日披露于巨潮资讯网的《2022 年社会责任报告》。

（4）行业认可

2022 年，公司获得来自客户、监管机构、行业协会、媒体等社会多方认可，肯定了公司在党建工作、客户服务、资本市场、数智化能力、人力资源、ESG 等方面的表现。报告期内，公司获得“2022 重庆民营企业 100 强”、“重庆市数字化车间”、“重庆市创新示范智能工厂”、“环保诚信企业”、“上市公司 2021 年业绩说明会优秀实践案例”、“2022 年度非凡雇主奖”等称号，子公司江西博腾荣获“2022 年先进基层党组织”、“2021 年度绿色发展先进企业”、“2021 年度税收贡献十强企业”等称号；子公司博腾生物荣获“2022 最具发展潜力雇

主”、“2022 最具成长性 CXO 企业 TOP10”等称号。此外，报告期内，公司股票被纳入深证成指、创业板指、深港通、MSCI 中国指数等指数标的。ESG 评级方面，2022 年度，公司获得国证 ESG AA 评级，在 241 家制药行业公司中排名第 25 位；获中央财经大学绿色金融国际研究院 A+ 评级，为行业最高评级。

二、主要会计数据和财务指标

	2022 年	2021 年	本年比上年增减	2020 年
营业收入（元）	7,034,801,054.11	3,105,149,629.68	126.55%	2,071,875,421.80
归属于上市公司股东的净利润（元）	2,005,442,175.37	523,915,383.33	282.78%	324,416,211.29
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润（元）	1,978,738,911.86	502,713,329.09	293.61%	288,226,952.19
经营活动产生的现金流量净额（元）	2,564,418,941.05	480,173,087.10	434.06%	504,374,812.57
基本每股收益（元/股）	3.70	0.97	281.44%	0.61
稀释每股收益（元/股）	3.69	0.97	280.41%	0.60
加权平均净资产收益率	40.31%	14.21%	增加 26.10 个百分点	10.09%
	2022 年末	2021 年末	本年末比上年末增减	2020 年末
资产总额（元）	10,144,292,774.55	6,562,035,209.95	54.59%	4,496,939,175.86
归属于上市公司股东的净资产（元）	6,003,123,811.75	3,981,557,111.07	50.77%	3,391,430,127.18

三、分季度主要财务指标

单位：元

	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
营业收入	1,442,770,395.49	2,471,244,924.91	1,303,577,566.55	1,817,208,167.16
归属于上市公司股东的净利润	381,898,709.67	830,439,488.32	365,447,482.53	427,656,494.85
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	381,009,392.25	830,442,465.73	365,491,661.64	401,795,392.24
经营活动产生的现金流量净额	334,267,821.88	175,758,108.98	1,793,635,780.65	260,757,229.54

四、主营业务分析

1、营业收入构成

单位：元

	2022 年		2021 年		同比增减
	金额	占营业收入比重	金额	占营业收入比重	
营业收入合计	7,034,801,054.11	100%	3,105,149,629.68	100%	126.55%
分行业					
化学药研发及生产服务	6,955,672,121.48	98.88%	3,089,399,794.49	99.49%	125.15%
其他业务	79,128,932.63	1.12%	15,749,835.19	0.51%	402.41%

分产品					
临床后期及商业化业务	6,282,219,788.22	89.30%	2,038,566,810.06	65.65%	208.17%
临床早期业务	613,296,056.20	8.72%	972,883,564.72	31.33%	-36.96%
其他	139,285,209.69	1.98%	93,699,254.90	3.02%	48.65%
分地区					
国外	6,322,166,084.77	89.87%	2,426,119,045.43	78.13%	160.59%
中国	712,634,969.34	10.13%	679,030,584.25	21.87%	4.95%

2、营业成本构成

单位：元

行业分类	项目	2022年		2021年		同比增减
		金额	占营业成本比重	金额	占营业成本比重	
化学药研发及生产服务	直接材料	2,311,710,646.42	68.40%	1,137,221,405.36	62.46%	129.51%

五、公司未来发展的展望

2023 年是公司新一轮三年战略周期的起点，管理层通过对战略目标的分解，形成 2023 年度的工作计划。受大订单带来的影响，2023 年公司表现的业绩可能受到阶段性的扰动，但公司将结合中长期和短期目标，从“突破重点业务机会、发展新业务、突破重点技术、营销变革、数智化转型、全球化布局”六大策略出发，在重点市场、重点客户、重点产品上实现突破，在业务核心能力、组织核心能力上持续投入、持续变革，持续提升客户价值和业务竞争力，持续提升公司的长期竞争优势。与此同时，公司将持续关注运营效率，通过创新和变革，实现降本增效。

1、全面加强市场拓展力度，提升重点市场覆盖率

2023 年，破局将是我们在市场前端开拓的核心主题词。我们与海外客户的面对面交流和拜访预计能够逐步恢复，在近三年建成的新产能、新能力将能够得到更好、更全面的呈现机会。因此，我们将以客户为中心，针对不同市场、不同客户需求，形成一套有效的从前端业务洞察到市场开发再到后端交付的全生命周期的客户管理系统。我们将做好对重点业务机会的深入洞察，通过营销变革、数字营销等举措，强化公司品牌影响力，提升市场覆盖率和渗透率。

2、重视新业务、新能力、新技术的投入，提升全球化能力

2023年，公司资本性支出预计14-17亿元。其中，固定资产类投资主要包括生产能力、研发实验室能力、战略性新能力建设三大方向：产能建设占比约35%，主要项目包括斯洛文尼亚原料药CDMO研发生产基地、凯惠药业中试车间技改项目、长寿工厂301车间项目、长寿工厂108车间二期项目、张家港原料药CDMO研发生产基地项目等；研发实验室能力建设占比约15%，主要项目包括上海闵行区16,000平方米研发中心项目、J-STAR美国实验室扩建项目、重庆两江新区水土研发中心扩建项目等；战略性新能力建设占比约30%，主要项目包括数智化、合成大分子能力建设、上海外高桥生物大分子研发实验室项目、环保设施投入等。

上述资本开支一方面持续支持公司小分子原料药生产和研发短中期的能力建设，加强公司全球化布局，提升经营的可持续性和抗风险能力；另一方面，将围绕市场和客户需求以及行业发展趋势，持续识别和规划重点技术方向，在寡核苷酸、多肽、ADC、数智化、AAV、制剂等重点领域的技术平台布局实现突破，持续提升公司长期竞争力。

3、聚焦端到端价值链的数字化，加快推进业务数智化转型

通过此前两年的初步探索和建设，我们更加坚定认知到数智化变革对于每个产业带来的深远影响。因此，公司也将抓住机遇，持续投资数智化。2023年，公司将持续从此前已识别的“智慧研发、智能工厂、数智化运营、数字营销”四大业务场景着手，持续推进业务数智化能力，构建公司长期核心竞争力。

4、持续推进组织、流程、人才、文化的革新，赋能业务发展

2023年，公司将推动组织与管理机制的持续革新，建立内外结合的人才供应链，构建可支撑战略实现的企业文化。随着公司规模的不间断扩大，我们将推进集团管控和支持赋能体系建设，人力资源管理模式优化等方式持续优化组织能；通过优化设计顶层业务架构，推进流程变革，逐步向流程型组织转型。在人才培养方面，我们将以干部管理体系、关键人才获取、校招生培养为重点，建立内外结合的人才供应链。在文化建设方面，公司将聚焦“一个博腾”，形成文化合力，支持战略落地。

5、持续推进卓越运营，降本增效

2023年，重庆制剂工厂、苏州基因细胞治疗CDMO产业化基地、上海原料药CDMO研发中心等新场地的陆续投用将对公司业务开展带来积极的支持。与此同时，新场地在投用初期需要经过一定周期实现产能的充分利用，因此我们也持续将关注新场地的运营效率，通过加强业务开拓和精益管理。

六、2022年度董事会运作情况

1、公司董事会会议情况

2022年公司董事会共召开15次董事会会议，其中1次现场结合通讯会议，14次通讯会议，每次董事会会议的召集召开程序都符合《公司章程》和相关法律法规的规定，具体董事会工作情况如下：

序号	时间	届次	审议议案数量(个)
1	2022年2月10日	第四届董事会第三十九次临时会议	4
2	2022年2月28日	第四届董事会第四十次会议	2
3	2022年3月8日	第四届董事会第四十一临时会议	1
4	2022年3月24日	第四届董事会第四十二次会议	23
5	2022年4月22日	第五届董事会第一次临时会议	14
6	2022年4月28日	第五届董事会第二次临时会议	2
7	2022年5月19日	第五届董事会第三次临时会议	5
8	2022年6月17日	第五届董事会第四次临时会议	3
9	2022年8月2日	第五届董事会第五次临时会议	1
10	2022年8月4日	第五届董事会第六次临时会议	1
11	2022年8月18日	第五届董事会第七次会议	5
12	2022年9月9日	第五届董事会第八次临时会议	3
13	2022年10月25日	第五届董事会第九次临时会议	2
14	2022年11月24日	第五届董事会第十次临时会议	3
15	2022年12月20日	第五届董事会第十一次临时会议	3

2、公司董事会对股东大会决议执行情况

2022 年公司共召开 1 次年度股东大会、2 次临时股东大会，公司董事会根据《公司法》、《证券法》等相关法律法规和《公司章程》的要求，严格按照股东大会的决议和授权，认真执行公司股东大会通过的各项决议。

3、2022 年度公司董事会下设专门委员会工作情况

公司董事会下设审计委员会、提名委员会、薪酬与考核委员会、战略委员会等四个专门委员会。2022 年各专门委员会工作情况如下：

（1）审计委员会工作情况

根据公司《董事会审计委员会议事规则》及《审计委员会年报工作制度》等相关规定，2022 年，公司董事会审计委员会主要履行了相关监督和核查工作，并同公司内、外部审计机构都保持了良好的沟通。2022 年，审计委员会共召开 4 次会议，重点审议公司定期报告，财务预算、决算报告等议案，听取内部审计部门的工作汇报，同外部审计机构进行沟通，并对审计委员会的工作进行总结和规划。审计委员会对公司 2022 年内控情况进行了核查和评价，对公司完善内控体系发挥了重要作用；同年报的外部审计机构进行了详细的沟通，对公司年度报告及时、准确、完整的编制起到了积极的作用。

（2）提名委员会工作情况

根据公司《董事会提名委员会议事规则》等相关规定，2022 年，提名委员会共召开 2 次会议，审议公司董事会换届选举、聘任高级管理人员的议案。

（3）薪酬与考核委员会工作情况

根据公司《董事会薪酬与考核委员会议事规则》及《董事、监事及高级管理人员薪酬与考核管理制度》等相关规定，2022 年，薪酬与考核委员会共召开 2 次会议，重点审议公司第五届董事会津贴方案、高级管理人员 2021 年度绩效总结及 2022 年度薪酬方案、2022 年限制性股票激励计划及其考核管理办法等议案。

（4）战略委员会工作情况

2022 年，公司不存在需要战略委员会审议的事项。

重庆博腾制药科技股份有限公司董事会

2023 年 3 月 24 日